



SKOGSMÄSTARPROGRAMMET

Examensarbete 2017:15

Varför väljer skogsägare Södra vid gallring?

Why does forest owners choose Södra at thinning?



Veronica Norberg

Varför väljer skogsägare Södra vid gallring?

Why does forest owners choose Södra at thinning?

Veronica Norberg

Handledare: Börje Börjesson, SLU Skogsmästarskolan

Examinator: Eric Sundstedt, SLU Skogsmästarskolan

Omfattning: 15 hp

Nivå och fördjupning: Självständigt arbete (examensarbete) med nivå och fördjupning G2E med möjlighet att erhålla kandidat- och yrkesexamen

Kurstitel: Kandidatarbete i Skogshushållning

Kurskod: EX0624

Program/utbildning: Skogsmästarprogrammet

Utgivningsort: Skinnskatteberg

Utgivningsår: 2017

Elektronisk publicering: <http://stud.epsilon.slu.se>

Serienamn: Examensarbete/SLU, Skogsmästarprogrammet

Serienummer: 2017:15

Omslagsbild: Gallring i Växjö. Foto: Veronica Norberg.

Nyckelord: Södra skogsägarna, kundupplevelse, kundstrategi,



Sveriges lantbruksuniversitet
Skogsvetenskapliga fakulteten
Skogsmästarskolan

FÖRORD

Denna rapport är resultatet av ett kandidatarbete som genomförts på Skogsmästarskolan vid Sveriges lantbruksuniversitet i Skinnskatteberg. Värld för arbetet var Södra Skogsägarna och syftet med rapporten är att den ska ge en större förståelse för varför skogsägare väljer att gallra med Södra.

Jag vill rikta ett stort tack till mina handledare, Lina Samuelsson på Södra Skogsägarna i Växjö och Börje Börjesson på SLU i Skinnskatteberg. Även ett stort tack till alla som gjort detta arbete möjligt, framför allt till de skogsägare som gav mig värdefull information till arbetet vid intervjuerna.

Växjö, maj 2017

Veronica Norberg

INNEHÅLL

FÖRORD	iii
INNEHÅLL	v
1. ABSTRACT	1
2. INLEDNING	3
2.1 Syfte	3
2.2 Södra Skogsägarna.....	3
2.3 Kundupplevelse och kundstrategi	5
3. MATERIAL OCH METODER.....	7
3.1 Kvalitativ metod.....	8
3.2 Urval	8
3.3 Utformning av intervju	9
4. RESULTAT.....	13
5. DISKUSSION	32
6. SAMMANFATTNING.....	34
7. REFERENSLISTA	35
7.1 Publikationer.....	35
7.2 Internetdokument.....	35
8. BILAGOR.....	37
8.1 Mall.....	37
8.2 Bilaga i kontrakt.....	38

1. ABSTRACT

This report is a result of a degree projects at *Skogsmästarprogrammet* in Skinnskatteberg, Swedish University of Agricultural Sciences.

The purpose of this report is to get a clear understanding of why forest owners choose Södra at thinning. For a better understanding, twelve forest owners have been interviewed. The information provided has then been compiled to give an overall picture of the choice that the forest owners do. Hopefully this work can provide Södra with information to continue developing communications to forest owners.

2. INLEDNING

Detta arbete är skapat utifrån en önskan om att få en större förståelse för varför skogsägare väljer Södra Skogsägarna vid gallring. Utifrån detta önskemål har arbetet formats och det är tillsammans med en handledare på Södra Skogsägarna.

Det är viktigt för Södra som är en stor skogsägarförening i södra Sverige att kontinuerligt arbeta med kommunikationen ut mot skogsägare och medlemmar. Genom att få en större förståelse kring hur skogsägare väljer kan de rikta sin kommunikation rätt. Detta arbete kommer att ge en övergripande bild på vad det är som påverkar skogsägarnas val. Fokus har legat på några utvalda delar för att avgränsa arbetet, men också för att få en förståelse för vilken del som är viktigast för skogsägaren. De utvalda delarna är skogsinspektorn, entreprenörerna, ekonomin, ägarformen, garantin och så Södra i sin helhet.

Arbetet är en fallstudie där valet att gallra är arbetets specifika förutsättning. Åtgärden gallring kommer inte att beskrivas i detta arbete. Den ligger endast som grund för att Södra erbjuder en garanti i sina gallringar och det är hur den möjligtvis påverkar valet som är intressant. Åtgärden gallring var också till för att avgränsa arbetet och välja ut de skogsägare som nyligen skrivit ett kontrakt på gallring med Södra.

2.1 Syfte

Syftet med detta examensarbete var att ge Södra Skogsägarna en bättre förståelse för vad som ligger till grund för beslutet att gallra med Södra. De huvudsakliga frågeställningarna var:

- *Varför valde skogsägarna Södra vid gallringen?*
- *Vilka delar är viktigast för skogsägaren vid beslutet att gallra med Södra?*

Här nedan redovisas litteraturbakgrunden där Södra Skogsägarna kommer att beskrivas utifrån syftet med studien. Kundupplevelse och kundstrategi kommer också att förklaras.

2.2 Södra Skogsägarna

Södra Skogsägarna ekonomisk förening är en skogsägarförening i södra Sverige med cirka 50 000 medlemmar. Medlemmarna är organiserade inom tre regioner på 36 skogsbruksområden som är förankrad i 19 geografiska verksamhetsområden. Inom Södra finns också tre affärsområden Södra Skog, Södra Wood och Södra Cell. Som en skogsindustrikoncern erbjuder de skogliga

tjänster, sågade trävaror, massa för avsalumarknaden och interiörträ (Södra, 2017, Länk A).

Vårt uppdrag från våra mer än 50 000 ägare är att främja skogsgårdens lönsamhet och trygga avsättningen av medlemmarnas skogsråvara. Uppdraget är också att verka för en hög och värdefull skogsproduktion med natur- och kulturvårdshänsyn samt bevaka och främja våra medlemmars näringspolitiska intressen, främst äganderättens innehåll.

(Södra, 2017, Länk B)

För att beskriva de delar av Södra som berör detta arbete kommer en kortare förklaring av dessa här nedan.

Skogsinspektorn: Ska hjälpa dig som medlem att lyfta fram möjligheterna i din skog, samt ge en professionell helhetsrådgivning kring din skogsfastighet (Södra, 2017, Länk C).

Entreprenören: De entreprenörer som gallrar för Södra anpassar gallringsformen efter beståndsförutsättningarna. De arbetar också med moderna metoder, detta för att förebygga och minimera körskador (Södra, 2017, Länk D).

Ekonomi: Södra har skapat en modell som kallas SödramodelLEN och den handlar om att ge medlemmarna del i de värden som skapas i den egna industrin. Detta innebär att medlemmarna får avkastning på både virke som de levererat det senaste året, samt på det insatskapital som man bidragit med. Det beskrivs som en vinstdelning till medlemmarna på tre sätt. Det första är att de får utdelning på sitt insatskapital genom ränta. Det andra att det får en efterlikvid på de virkesleveranser som de gjort till Södra det senaste året. Den tredje och sista innebär att medlemmarnas insatsemission baseras på det inbetalda insatskapitalet. Vinstdelningen till medlemmen utgår alltså från hur mycket virke denne har levererat (Södra, 2017, Länk E)

Södra erbjuder ibland premier, dessa utifrån marknadspremier för att stimulera utbudet. Virkespriser styrs av marknadsmässigt pris enligt gällande prislister (Södra, 2017, Länk F).

Ägarformen: Södra är en demokratisk organisation där varje skogsbruksområde utser ett förtroenderåd vid årsmötet. Totalt finns 36 förtroenderåd med cirka 12 ledamöter. Förtroenderådet ska främja medlemmarnas ekonomiska och näringspolitiska intresse. De ordförandena som blir utvalda i varje förtroenderåd skapar tillsammans ett förvaltningsråd och de ska i sin tur verka som rådgivande organ till styrelsen. Styrelsen utses på stämman. Valberedningen väljs också på stämman, det på förslag från förvaltningsrådet. Koncernledningen består i sin tur av vd, affärsområdeschefer och stabschefer. De långsiktiga och strategiska frågorna för organisationen utser koncernens vd (Södra, 2017, Länk G).

Garantin: Södra erbjuder en gallringstjänst med markskoningsgaranti, samt en kvalitetsgaranti (Se bilaga 2).

Södra: Har beskrivits i sin helhet här ovan.

2.3 Kundupplevelse och kundstrategi

I detta arbete är det skogsägaren som symboliserar kunden. Kundupplevelsen är bland det viktigaste för ett företag, en förening i detta fall. Det finns inte någon som vill göra sina kunder illa men är inte kunden nöjd med det jobb som utförs resulterar det troligtvis i en missnöjd kund. Det handlar möjligtvis om saknad av kunskap hos företag kring hur en bra kundupplevelse ser ut. En bra kundupplevelse leder till lönsamhet och stor konkurrenskraft. Det är skillnad mellan kundens förväntningar och kundens upplevelse av vad som verkligen levererades och det är denna del som avgör om det blir en bra eller dålig kundupplevelse. Lyckas ett företag leverera det som kunden förväntade sig kommer det resultera i en nöjd kund. Det går att beskriva som kundrelevans och kundmöte. Det förstnämnda handlar om nyttan för kunden. "Svarar tjänsten som erbjuds mot kundens behov?" "Är det behovet så stort att kunden är beredd att betala för den?" Kundmötet är däremot på vilket sätt behovet uppfylldes. "Hur upplevde kunden bemötandet?" Kortfattat går det att beskriva kundrelevansen som kärnan och kundmötet som ytan. Ett bra kundmöte kan alltså inte kompensera för avsaknaden av kundrelevans. För ett glatt och trevligt bemötande hjälper inte kunden om ärendet inte kan lösas. Det är viktigt att dessa två uppfylls för att kunden ska känna att den vill komma tillbaka. Sammanfattningsvis går det att säga att kundupplevelsen är avgörande för lönsamheten och effektiviteten (Ewerman 2015).

Den som har mest insikt om kunden och kan utveckla verksamheten utifrån dessa insikter har mycket att vinna. Utifrån dessa insikter är det möjligt att skapa en strategi, samt ett upplägg på hur strategin nås (Ewerman 2015).

För strategi i detta fall handlar om kunder och enligt Rackham (1998) är det kunden som räknas. Vår strategi blir bättre desto mer insikt vi har om kundens beslutprocess och tar vi hänsyn till kundens beteende kommer vi troligen att lyckas. För att förstå hur en beslutprocess ser ut finns det tre faser som äger rum innan beslutet och en fjärde efter att beslutet fattats. Inledningen i en beslutprocess uppstår då vi inte är helt nöjda med exempelvis hur det unga beståndet ser ut. Det ser kanske lite tätt ut och att kronorna har börjat minska på träden. Det första stadiet benämns *Medveten om behov*. I detta stadiet uppstår en känsla av att något skulle behöva göras och det är när den känslan går över till ett beslut att något ska göras som fas två inleds. Den benämns *Utvärdera alternativ*. I denna fas utvärderas de alternativ som finns, en frågeställning kan vara: "Vilka möjligheter till åtgärder finns i detta bestånd?". Det finns förstås en mängd olika alternativ som svar på den frågan, men allt eftersom bestäms ett alternativ som tillgodoser behoven bättre än något annat. När beslutet är taget och det bästa alternativet i detta fall, är att göra en gallring, så går processen in i fas tre, *Tveksam inför beslut*. Även då beslutet är fattat är det ändå lätt att

uppleva ett visst motstånd. En fundering kan vara: "Bör jag vänta något år till?". De tvivel som finns måste övervinnas innan ett slutgiltigt beslut kan fattas. Det finns tre punkter som Rackham (1998) tar upp som förmodligen går att tillämpa på varje inköpsbeslut:

- Beslutsfattandet sker under en jämförelsevis lång tidsperiod, snarare än under ett enda möte eller säljbesök.
- Det finns flera konkurrerande alternativ att välja bland.
- Ett felaktigt beslut kan vara förenat med risker eller ge upphov till efterräkningar.

(Rackham 1998, s. 16)

Dessa tre faser, *Medveten om behov*, *Utvärdera alternativ* och *Tveksam inför beslut* berör inte mindre inköpsbeslut så som inhandling av matvaror i en butik. Det handlar om större beslut som exempelvis en gallring. I det fallet med en gallring är det först och främst beslutet om att gallra eller inte som behöver göras. Därefter kommer fas två in igen, *Utvärdera alternativ*, för det finns en mängd olika företag, föreningar och även privatpersoner som kan göra denna åtgärd. Då kunden har valt alternativ går den sedan in i fas tre, *Tveksam inför beslut*. Det är då säljaren på bästa sätt ska lösa de problem som kunden står inför. När kunden till slut har bestämt sig och beslutet är fattat är försäljningen avslutad, men med exemplet gallring omfattar den också en *Genomförande- och utvärderingsfas*, där kunden får stöd och hjälp även efter försäljningens slut. Denna del kan innebära stor påfrestning för kunden rent psykologiskt eftersom det är nu gallringen ska genomföras. Funderingar som kan uppstå är då "Tänk om något går fel?", "Är detta verkligen rätt beslut?". För i detta skede har kunden endast fått ett löfte om att åtgärden ska utföras, den har ännu inte genomförts. Som säljare är det här viktigt att se till att det blir ett bra resultat och ge det bästa förutsättningar för att undvika missnöje hos kunden. Säljaren, eller skogsinspektoren i detta fall, kan se till att traktplaneringen blir bra gjord, att traktdirektivet är tydligt. Sedan är det upp till maskinförarna att göra sitt bästa. Om denna del hanteras riktigt kan det medföra merförsäljning och som med fallet gallring, kan det medföra att skogsägaren vill ha hjälp med andra åtgärder på fastigheten.

3. MATERIAL OCH METODER

Frågeställningen "Varför valde skogsägarna Södra vid gallring?" har varit utgångspunkten för detta arbete. Utformning av arbetet startade i slutet på januari och det var också då förarbetet började. Utifrån frågeställning som utgjorde inledningen av arbetet hölls en diskussion tillsammans med handledaren på Södra. Fokus låg då på att hitta vad detta arbete skulle resultera i för att vara till störst nytta för Södra och för arbetet. Det fastställdes att detta arbete skulle ge Södra en större förståelse kring valet att välja Södra vid gallring. Detta för att kunna rikta sin kommunikation ut till skogsägaren på bästa sätt. Eftersom att arbetet sträckte sig över en begränsad period krävdes en del avgränsningar. Det gjorde att en del huvudområden valdes ut till studien och dessa delar var skogsinspektorn, entreprenören, ekonomin, ägarformen, garantin och Södra som helhet. Dessa var också mest övergripande och täcker in stora delar rörande Södras verksamhet mot skogsägaren. Det bestämdes också att datainsamlingen till arbetet skulle ske med öppet riktade intervjuer. Detta för att ge möjlighet till följdfrågor och fördjupningar i svaren utifrån respondentens reaktion. Med denna information började arbetet med att formulera syfte, ytterligare en frågeställning, samt urvalet till intervjuerna. För att få en förståelse för hur arbetet skulle ta form startade också litteraturundersökningen. Då huvudfrågan berör skogsägare kom litteraturen att handla om kunder och kundupplevelser. Detta för att få en förståelse för vad kunder, skogsägare i detta fall, efterfrågar. Tillsammans med handledaren diskuterades också litteraturen och frågor rörande val och vad det är som gör att vi människor väljer saker på olika sätt. Det som då framkom var att val styrs väldigt mycket av våra förväntningar och den känsla vi har inför ett beslut. Det kunde också styrkas med den litteratur som handledaren rekommenderat till arbetet. Efter denna diskussion framkom det att intervjuerna på något sätt skulle innehålla en del känslor som möjligtvis kunde kopplas samman med de berörda huvudområdena. Känslor så som trygghet, säkerhet, enkelhet, snabbhet, helhet, hjälpsamhet och kontroll var de delar som möjligtvis kunde binda samman skogsägarens val vid gallring och de berörda huvudområdena. Utifrån huvudområdena, samt känslorna utformades en mall som skulle vara till hjälp vid intervjuerna (se bilaga 8.1). Detta för att kunna fokusera på vad respondenterna upplever som viktigt vid valet att gallra med Södra. Mallen skulle utgöra huvuddelen utav intervjun, men inledande och avslutande frågor skulle också utformas. Bakgrunden till utformningen av intervjuerna beskrivs under en egen rubrik.

Då utformningen av intervjuerna och intervjufrågorna var färdiga var det dags att kontakta utvalda medlemmar. Hur urvalet gjordes beskrivs även det under en egen rubrik. Tanken med intervjuerna var att träffas personligen. Detta mottogs inte särskilt bra hos de flesta skogsägarna och det var flera av dessa som önskade en telefonintervju istället. På grund av tidsperspektivet för arbetet var det ett bra alternativ av intervjuform och valet blev därför telefonintervjuer. Det gjorde också att det fanns möjlighet till tre ytterligare intervjuer då tiden till att resa mellan skogsägarna försvann.

Då intervjutillfället var bestämt skickade mallen till intervjun ut via mejl. Även en påminnelse om dag och tid för intervjun stod med i mejlet.

Alla intervjuer startade med en kortare presentation av mig som intervjuare, samt syftet med denna intervju. Därefter ett förtydligande om att intervjun var anonym och en förfrågan om det var möjligt att spela in intervjun. Detta för att kunna fokusera på respondenten fullt ut. Vid alla intervjuer godkändes inspelning och den startade innan intervjufrågorna. Tidsåtgången för intervjun var runt 40 minuter och det meddelades även vid förfrågan om en intervju med skogsägaren.

Då intervjuerna var färdiga krävdes en del arbete med insamlad data. Först sammanställdes varje intervju i ett separat dokument. Då dokumentet var sammanställt började därefter arbetet med att plocka ut de väsentligaste från varje intervju. För att ge en överskådligare bild över resultatet utformades också två tabeller i Excel. Dessa, samt den viktigaste informationen från intervjuerna redovisas under resultatdelen.

3.1 Kvalitativ metod

I studien låg fokus på vad respondenterna upplever som viktigt. Det gör detta till en kvalitativ studie där det är tolkningen som ligger till grunden. Det innebär att tolkningen ska ge en mer generell förståelse för vad som är viktigt för enskilda individer vid valet att gallra med Södra (Alvehus 2013).

3.2 Urval

Urvalet är baserat på en variation av skogsägare över tre verksamhetsområden på Södra. Då skogsägare är enskilda individer var behovet av en större spridning inte nödvändigt. Valet att välja tre verksamhetsområden var för att undvika att respondenterna skulle ha samma skogsinspektör och samma entreprenör. Det skulle ge en bredare bild på vad olika skogsägare tycker är viktigt. Det krav som också ställdes på urvalet var att skogsägaren skulle ha skrivit ett kontrakt på över 200 m³fub, samt inte fått området gallrat innan intervjun. Valet att kontraktet skulle vara över 200 m³fub utgjordes av att skogsägaren ändå gjort ett aktivt val att gallra ett något större område. Området skulle inte ha blivit gallrat innan intervjutillfället och detta var för att själva gallringsutförandet inte skulle påverka skogsägarens svar vid frågorna. Därefter kontaktades produktionsledaren på varje verksamhetsområde. De fick en beskrivning av kraven för urvalet och sedan en förfrågan om att plocka fram de skogsägare som stämde in på kravet från deras traktbank. Utifrån de skogsägare som matchade kraven och blev utplockade sammanställdes dessa i ett Exceldokument. Från varje verksamhetsområde skulle fyra skogsägare slumpas ut, de som sedan slumpats fram kontaktades. Om det var någon som tackade nej valdes den skogsägare som

stod näst på tur i listan av de framslumpade skogsägarna. Urvalet till studien är heterogent och detta för att kunna ge en bredare bild av vad som är viktigt för enskild respondent. De utvalda skogsägarna och deras svar kommer inte att kunna jämföras med varandra eftersom det baseras på personliga val (Alvehus, J 2013). Det kommer istället att ge en förståelse för vilka delar som är viktiga och dessa kan möjligtvis vara jämförbara då intervjuerna berör en del avgränsande huvudområden.

3.3 Utformning av intervju

För att studien skulle få ett så bra underlag som möjligt låg stort fokus på intervjumetodik. Den information som insamlats innan intervjutillfällena har legat till grund för utformningen av intervjufrågorna och intervjuupplägget. För att beskriva intervjumetodik har Lantz bok *Intervjumetodik* använts.

Enligt Lantz (2013) är en intervju en dialog, men jämfört med en dialog i ett samtal är en intervju till för att samla in information. För att skapa ett gott klimat mellan intervjuare och respondent behövs praktisk övning. Detta för att bli tryggare i rollen som intervjuare men också för att få en insikt i hur jag som person kan påverka samspelet med respondenten.

Förberedelsearbetet är viktigt och måste vara väl utformat. Framför allt arbetets grund som utgörs av syftet och frågeställningarna. För att intervjun ska vara väl genomförd måste relevant information ha samlats in och med rätt förberedelser är också arbetet väl genomtänkt och det blir på så vis lättare att ställa följdfrågor (Lantz 2013).

Det är lättare att formulera sig och ställa bra frågor om det finns stor kunskap inom ämnet. Det är också det som avgör vilken slutsats som kommer kunna dras efter datainsamlingen. Hur frågeställningarna är formulerade är viktigt och även avgränsningarna är en grund i förarbetet. Även under intervjuns gång kommer avgränsningar att göras och dessa påverkar intervjuns riktning. Eftersom följdfrågor kommer att kunna ställas och det beror mycket på när de ställs eller när de inte ställs som styr riktningen under intervjun. Därför är det viktigt att vara medveten om detta men också väl förberedd och inläst på ämnet (Lantz 2013).

I denna studie blev valet att använda riktade öppna intervjuer. Respondenten skulle då ha möjlighet att svara och beskriva situationen ur sin egen synvinkel på verkligheten. Genom denna intervjuform var det möjligt att fånga respondentens uppfattning och upplevelse, samt vad det är som ger betydelsefulla kvaliteter. Respondenten kommer utifrån frågorna själv kunna avgränsa och svara utifrån hur denne definierar frågan (Lantz 2013).

Denna intervjuform beskrivs av Björklund & Paulsson (2012) som en semi-strukturerad intervju. På samma sätt som beskrivningen av en riktad öppen

intervju kan ämnesområdet vara bestämt. Frågorna kan formuleras efter hand och det utifrån respondentens svar och reaktion

I den riktade öppna intervjun är sammanhanget till vissa delar bestämt av intervjuaren. Inför en intervju kan det vara bra att förbereda en intervjuplan. En intervjuplan består av de frågor som ska ställas under intervjun. För de öppet riktade intervjuerna behöver inte frågorna vara fullt nedskrivna eftersom frågorna kommer att formuleras utifrån respondentens föregående svar. Detta för att intervjuaren ska följa respondentens tänkande och vad som är viktigt för denna (Lantz 2013). Det var också därför en mall skapades till studiens intervjuer (se bilaga 8.1). Tanken med denna mall var att både intervjuare och respondent skulle kunna titta på den tillsammans. Den skulle också ge utrymme till öppnare svar från respondenten.

Intervjuns inledning ska ge respondenten en förståelse för intervjuns syfte och mål. Det kommer att ge en effektivare intervju eftersom respondenten förstår sammanhanget och kan rikta tankarna åt intervjuarens håll. Därför bör alltid inledningen beskriva syfte, intervjuns upplägg och de övergripande frågeställningarna. På så vis skapas en gemensam överenskommelse om intervjuns innehåll. Det är också viktigt att ge en beskrivning av hur lång tid intervjun kommer att ta, hur den ska dokumenteras och vad resultatet ska användas till. De etiska förutsättningarna så som eventuell tystnadsplikt och anonymitet bör också tas upp i inledningen av intervjun. Det är också viktigt att vara tydlig med att respondenten har rätt att när som helst avbryta arbetet (Lantz 2013). Detta var något som följdes under varje intervju och något som öppnade upp till ett samtal innan intervjun. Intervjuerna skulle spelas in om samtycke fanns från respondenten. Inspelningen skulle ge en noggrannare dokumentation. En förklaring av detta, samt hur materialet senare skulle hanteras skulle motivera till samtycke.

Det frågor som bör ställas inledningsvis ska ge betydande bakgrundsinformation och kan gärna vara av faktakarakter. Dessa frågor är enkla att svara på och kan bidra till ett bra klimat mellan intervjuare och respondent (Lantz 2013). Så som Lantz beskriver inledningen var också något som efterföljdes. Bakgrundsfrågorna till intervjun blev:

- Bor ni på fastigheten?
- Hur länge har ni varit medlem i Södra?
- Varför är ni medlem i Södra?
- Vad brukar ni göra i skogen?
- Vad betyder skogen för er?
- Hur många dagar per år lägger ni på fastigheten?
- Har ni gallrat förut?

Därefter skapades frågor som skulle vara mer betydande för att nå syftet för arbetet:

- När började ni fundera på den gallring som snart ska genomföras?
- Hur gick era funderingar?
- Vad fick er att välja Södra?

Då dessa frågor var ställda skulle intervjun övergå till mallen som skapats. Inför alla intervjuer skulle intervjumallen skickas ut via mejl, detta för att intervjuerna skulle ske via telefon.

För att ge en förklarande beskrivning över mallen så var de vågräta kolumnerna i mallen det som utgjorde huvudområdena i intervjun. Den skulle gås igenom från vänster till höger, med start på skogsinspektorn. De känslor som stod med på de lodräta raderna skulle finnas till hand för respondenten om den kände att en viss känsla stämde bra överens med ett huvudområde. Första frågan blir då: Är skogsinspektorn viktig för dig? Beroende på svaret så skulle en följdfråga komma. "Varför är skogsinspektorn viktig/inte viktig för dig?" Ett exempel till svar kan då vara: "Det är viktigt att jag känner mig trygg med min skogsinspektor?" Då blir följdfrågan: "Varför är det viktigt för dig att känna trygghet till skogsinspektorn?" När varje kolumn i den vågräta raden har berörts så kommer det en fråga där skogsägaren ska få nämna den del som är absolut viktigast för denne. Detta för att kunna få en förståelse på vad det är som påverkar skogsägarens val till att gallra med Södra.

Tabell 1: Mallen som skickades ut inför intervju.

Skogsinspektorn	Entreprenören	Ekonomi	Ågarformen	Garantin	Södra	
						Trygghet
						Säkerhet
						Enkelt
						Snabbt
						Helhet
						Hjälp samma
						Kontroll

Som avslutande frågor fanns en del alternativ beroende på vad som sagts under tidigare delar av intervjun, men den fråga som skulle ställas till alla var:

- Vilken del av det vi har pratat om känns viktigast för dig?

För att få en accept på att intervjuaren förstått respondenten skulle sammanfattningar göras vid passande tillfälle under intervjun, framför allt vid avslutningen av intervjun (Lantz 2013).

4. RESULTAT

Vid de olika intervjutillfällena fanns det en mängd olika delar som påverkar den enskilda skogsägaren vid beslutet att gallra med Södra.

Intervjuns upplägg baserades på den mall som skapats (se bilaga 8.1). Varje kolumn i vågrät riktning berördes vid alla intervjuer. Var det möjligt så kunde en känsla från de lodräta kolumnerna styrka respondentens svar.

De vågräta kolumnerna var:

- **Skogsinspektorn**
- **Entreprenören**
- **Ekonomi**
- **Ägarformen**
- **Garanti**
- **Södra**

De lodräta kolumnerna som möjligtvis kunde styrka huvudområdena i de vågräta kolumnerna var trygghet, säkerhet, enkelhet, snabbhet, helhet, hjälpsamhet och kontroll.

Här nedan redovisas den viktigaste informationen som framkom vid varje intervju. Fokus ligger på de delar som är viktigast för enskild skogsägare, samt svaren på den huvudsakliga frågan för arbetet:

- Vad fick er att välja Södra?

Intervju 1:

Har varit medlem sedan tidigt 50-tal. Blev medlem då för att de var knepigt att sälja massaveden.

”Vad fick er att välja Södra?” Vi har varit medlemmar så länge nu, dels gör dom alltid ett bra jobb, aldrig några klagomål, aldrig varit missnöjda och inga problem med förskottsbetalning.

Skogsinspektorn fungerar det bra med, har varit samma i många år så vi känner varandra väl. Det är en trygghet. Det är viktigt att känna trygghet för att vi jobbar på distans, lätt att ringa. Viktigt att det är enkelt, i och med åldern och att fastigheten ligger en bit ifrån. Så de är lätt att ringa om det är någonting. Upplever att det är ett stabilt bolag.

Det är viktigt att entreprenörerna gör ett bra jobb. Det är skogsinspektorn som kontrollerar dem. Finns inget önskemål om att styra mer över entreprenörerna

eftersom de hade krävts mer tid och det finns inte. Får förutsätta att de är kompetenta.

Ekonomin är viktig, vill att det ska lämna så bra som möjligt och att de är en någorlunda jämt flöde. Tryggheten är viktig men vi är inte beroende av pengarna. Tycker att det är enkelt och att det går snabbt om man vill ha något. Har aldrig varit några problem.

Ägarformen är viktig, det är därför jag är där. "Vad känner du för ägarformen?" Öppenhet, det stannar i bolaget. Emissionerna, efterlikvid, de sköts bra. Dessa är viktiga, både räntorna och efterlikvid. För normalt ligger man under de andra sågverken, så de rättar till sig i slutändan. Premier och virkespriser påverkar inte så mycket utan de är slumpen då man skriver.

Garantin är inte viktig, har bra marker. Men det är bra att den finns.

Södra som helhet, de är viktiga. Aldrig ifrågasatt och jag är lite intresserad av kooperativt. "Vad är det som gör att Södra sticker ut och att du är kvar?" Det är synligt med pengarna. Höga löner på sina håll men de visas öppet. Det är öppen redovisning på allt och de är intressant att se hur det klarar sig i olika lägen. Det är viktigt att Södra är öppna.

- "Om du fick välja en del som är absolut viktigast?" Är nog faktiskt ägarformen, eller ja Södra. Då har du de här med trygghet och säkerhet, fungerar bra så det är viktigt.

Intervju 2:

Har varit medlem sedan 1986. Blev medlem för att jag hade för lite kunskap, får det jag önskar av Södra. Har alltid anlitat Södra så det var därför de valdes, har sålt de mesta jämt till Södra.

Har förtroende för skogsinspektör, kan prata skog och annat med honom. Känner trygghet och det är viktigt eftersom jag själv är okunnig. Litar på Södra och har inte haft några bekymmer. Känner att jag får den hjälp jag behöver.

Är inte insatt alls i entreprenörerna utan de är Södra som väljer. Har haft lite åsikter om hur marken är beskaffad och vart surhål finns och de har de inget emot. Vill inte sätta en maskin i ett surhål.

Ekonomin är viktig, vill ha ut så mycket som möjligt naturligtvis. Tar inte ut som egen inkomst utan lägger allt på gården. Premier och virkespriser påverkar inte beslutet.

Ägarformen är viktig, har rätt att framföra mina åsikter på stämmor och liknande. Det är ett stabilt företag. Morfar var med i en massa ekonomiska föreningar. "Är det viktigt att fortsätta i den andan?" Ja och har inte haft någon

tanke på nåt annat. Får då ansvar på precis allt själv, kanske skulle få någon krona mer men tryggheten är också viktig.

Garantin är viktig. "Vad är bra med garantin?" Man slipper bekymra sig själv, litar på att de utför det dom säger att de ska göra.

Södra är bra som de är. Har inga vansinniga idéer.

- "Varför var det viktigt att välja Södra?" De som föreslog det fick ta det. Min kunskap är för liten, vet inte så mycket. Visste inte om förrän jag blev påmind av att gallra.

Intervju 3:

Har varit medlem sedan 1999. Är medlem för att det är en aktör i södra Sverige som är större och de har hjälpt mig till en annan gårdsaffär.

"Vad fick er att välja Södra vid gallringen?" De betalade bäst just då, utnyttjade premier och lite så.

Skogsinspektorn är viktig, ska vara en viss kemi. "Varför är det viktigt?" Ska känna sig trygg med den personen så att man förstå varandra. Saknar lite bättre prisbilder på maskinkostnader vid mötet med skogsinspektorn.

"Hur viktiga är entreprenörerna?" Rätt så viktigt att det inte är helt okända. "Vad är viktigaste känslan med entreprenörerna?" Tryggt att veta vem det är och om de är bra, kan få ut snabba grejer och ändringar. Har aldrig önskat entreprenör.

Ekonomi är viktig. Virkespriser och premier påverkar såklart beslutet.

Ägarformen är till viss del viktig. "Vad är viktigt med föreningen?" Alla är vi lika värda i föreningen, stor som liten.

Garantin är viktig, det är bra att de ha markskoning i terrängen och att de inte kör sönder för mycket. Även på bilvägarna.

- "Om du skulle välja en del som är absolut viktigast att du får av Södra?" Man kan få ut något av alltihopa, men det är enkelt att ha med Södra och göra. Säkert, ja. Pengar får man väl i alla fall, inga problem. Hjälpsamma, ja visst, de försöker gå till mötes. De är väl i stort sett det.
- "Varför var det viktigt att välja Södra vid gallringen?" Ja de var för premierna och att man är medlem, vad ska man göra med virket. Har varit andra aktörer också men det blev Södra.
- "Är ekonomin viktigast för dig?" Ja, så man får runt verksamheten. Virkespriserna hade kunnat underlätta valet. Det som betalar mest får virket. Men har sålt mycket till dom så de har blivit ett förtroende.

Intervju 4:

Har varit medlem sedan början av 2000-talet. Blev medlem enbart efter bättre priser, efterlikvid och bra utdelning på insatskonto, egentligen bara ekonomi i det hela.

"Varför valde du Södra?" Jag har kontakt med skogsinspektorn, så de blir naturligt. Skönt att ha en person att prata med och när det gäller ekonomin är Södra de mest lönsamma. För det har varit fruktansvärt bra efterlikvider och räntor på insatsen. I slutändan är Södra bäst.

Arbetar väldigt mycket på gården och det är viktigt att ha kontroll, vill ha kontroll på varenda planta på fastigheten.

Skogsinspektorn är väldigt viktig. Har hunnit med några under 17 år. Har haft fantastiska skogsinspektorer, men har haft en som jag inte alls var nöjd med men han har dom bytt ut åt mig, så nu är det bra igen. Det är viktigt att de ger råd när man är ute och planerar för gallringar och avverkningar. Den skogsinspektor jag har nu är intresserad och ger råd och pratar lite utifrån sina egna erfarenheter. Det är bra om skogsinspektorn är egen markägare för de har en liten annan syn än dom som inte är det. "På vilket sätt är det viktigt att du känner den här tryggheten?" Ja de är framförallt att man får kontakt när man söker kontakt och att de hör av sig då de ska göra något på fastigheten så att man kan delta. Det är viktigt att få tag i skogsinspektorn snabbt. Upplever de nonchalant om de inte hör av sig.

Entreprenörerna är nästan viktigare för de utför de som jag har bestämt tillsammans med Södra. För blir de ingen bra gallring är det inte bra för mig och för framtiden på fastigheten. De som har kommit har varit bra genom åren, Södra lyssna mycket på vad kunden säger. Finns vissa som jag inte vill ha och de skickar de aldrig. Det är viktigt att ha full kontroll över gallringen för det är inget som kan ändras i efterhand. Det är skönt när man har en entreprenör som har någon typ av intresse och att de meddelar en och att man kan prata med en om man funderar över någonting. "Hur mycket kontakt har du med entreprenörerna?" Jag har en sådan entreprenörsskräck så jag pratar med dom hela tiden, från första minuten då de kommer till att de lämnar. Så eftersom jag vet av erfarenhet om man inte har kontakt med dom så är det alltid något som blir tokigt. Att dom inte har gjort precis som man tänkt. "Vad hade kunnat underlätta för din trygghet?" Nä de är just de där att man har kontakt så att man har någon typ av kommunikation, ju mer kommunikation ju bättre. "Önskar du mer kontakt?" Nä, jag tillgodoser kontakten själv och åker och pratar med dom själva, skäms inte för att störa.

Ekonomin är allt. En skogsfastighet är ekonomin, dels för att man har stora lån, men sen att man har stora kostnader för att driva runt allt. Så desto mer pengar man får ut desto lättare är det att driva de framåt, ekonomin är viktig. "Är du trygg med Södra?" Ja de är ganska bra det här att sättet att man får betalt för det man avverkar och att man får bra avkastning. Får bra ränta på dom pengarna så

det är bra att bygga upp en buffert så att det finns nån summa för nästa generation att ta över. "Hur känner du kring säkerheten med pengarna inom Södra?" Ja jag har aldrig upplevt att jag känt mig otrygg, för det har alltid varit så att när man behöver pengar kan man ringa Södra och få betalt direkt. Man behöver inte avverka utan man kan få pengarna direkt och lägga de längre fram. Det är tryggt och säkert allting, är inte orolig att de ska sluta betala ut.

Ägarformen är inte viktig, utan de är slutresultatet som är viktigt. Skulle Södra inte haft efterlikvider och insatskonton med bra utdelning skulle jag nog valt något annat företag. Det är just på grund av dessa saker som gör att jag är intresserad utav Södra.

Garantin är jätteviktig. Det är bra och tryggt att man har det och man vet att om man inte uppnår den kvalité som man vill ha så får de bättra på det. Södra är väldigt givmilda och om man inte är nöjd med resultatet brukar man kompenseras i efterhand, ekonomiskt istället. Det är ett bra system. Men skulle vilja ha en starkare garanti på plantor, så att man får en typ av garanti att plantorna håller en hög kvalité och att överlevnaden garanteras.

- "Vad är viktigaste delen för dig?" Skogsinspektorn och ekonomin. Skogsinspektorn ska vara intresserad av ens fastighet och så få en bra ekonomi på de arbeten som slutförs. Det är dom två viktigaste sakerna och det här är en del som inte handlar om Södra utan det kan vara vilket företag som helst. För om nåt företag erbjuder mig bättre ekonomi på deras arbete så hade jag inte tvekat att sälja arbete till dom också.

Intervju 5:

Har varit medlem sedan 2010 och blev medlem för att jag tog över gården. Den som hade den innan var medlem i Södra.

"Vad fick er att välja Södra?" Vi hade en som hjälpte oss, han är pensionerad från Södra. Han var väldigt mycket Södra, men alla innan har haft Södra, pappa och farfar, så varför inte Södra. Det blev bara Södra, man kände sig hemma där.

Skogsinspektorn kan man säga är viktig. Man har ändå rätt mycket kontakt och hans åsikter är ganska betydande då man inte är där så ofta. Jag jobbar inte själv med skog så då blir hans åsikter ganska viktiga. "Känner du trygghet till din skogsinspektör?" Ja de tror jag nog, har inga problem med honom. Det är den uppfattning man fått, man märker hur en person är, han verkar kunnig och jag känner mig trygg. Jag har inte den expertisen. Jag är trygg i att han kan vad han pratar om, säger han att det ska gallras får jag tro på det. "Trygghet är viktigt för dig?" Ja de är de, är man otrygg och inte vet vad han pratar om, hade gjort mycket mer själv och då hade man inte ringt. Idag ringer jag om det är något och de hade man inte om man inte hade den tryggheten. Vi träffas någon gång per år för att gå tillsammans. Det tycker vi båda är bra och de hade inte hänt om jag inte kände att det är en person som jag litar på. "Känner du att du har helheten från skogsinspektorn, att du får ut de du vill ha?" Ja de är oftast frågor om

skogsåtgärder, jag såg vissa saker då jag var ute, de kan jag lite om men jag är ingen expert utan man vill kunna rådfråga, han är som ett bollplank. Då jag ringer är det de jag behöver, ett bollplank. Han sa en grej som var jättebra när vi var ute, de ska börja med värderingar, att de ska börja värdera gårdar. Det är inte alls dumt. Nu har inte jag behövt de, men skulle de komma upp är de jättebra för då behöver man inte leta nån entreprenör. Utan nu har jag han på Södra och han känner till markerna. Det går mycket lättare så de är en bra tjänst om den kommer till.

Entreprenören är viktig på det viset att de gör ett bra jobb. Det är inte alltid jag vet vilka de är, jag har inte kontakten utan de är Södra. "Är du trygg med de entreprenörer som Södra skickar ut?" Ja de har inte varit några problem hittills.

"Hur viktig är ekonomin?" På en skala, ja pengar sitter aldrig fel men de är inte de enda som har betydelse. Skogen har jag inte bara för pengar utan det är en del av det. "Påverka virkespriser och premier ditt val?" De avgörs inte på en premie utan behövs de så behövs de, men är de en premie samtidigt då är de skitbra. "Känner du dig trygg med ekonomi inom Södra?" Ja det får jag säga, har inte blivit lurad som jag vet om. Det har aldrig varit något problem utan jag har alltid fått pengar. "Så som jag har förstått de spelar skogsinspektorn en viktig roll för dig?" Ja med tanke på att jag inte har den kompetensen. Han har erfarenhet och de har inte jag med tanke på att man inte gör de så ofta.

"Hur viktig är ägarformen för dig?" Det är ganska bra, jag tycker inte att de ska vara för långt mellan ledning och fotfolket och det känns inte som att det är de. "Vad är det med ägarformen som du gillar?" Även som medlem har du en röst och en åsikt och de tycker jag är jättebra, är de någonting ska man kunna klaga och kunna påverka.

Garantin är viktig, alla garantier är viktiga för om de händer något finns de något att falla tillbaka på.

"Är Södra viktig för dig?" Ja de är dom ju eftersom jag anlitar dom. Jag hade inte fått mycket gjort om jag inte hade Södra, för jag har inte tiden eller kunskapen att fälla träden själv. Deras tjänster behövs och mycket hade inte blivit gjort och inte lika bra om de inte fanns. "Vad är de för delar som är bra och gör dig nöjd?" Genomförandet, bra jobb och går nåt fel finns garantin. Har en skogsinspektör som jag har bra kontakt med och kan bolla idéer med. Att de förnya sig är jättebra, förenklar och hjälper skogsägare. Det är några delar jag kommer på.

- "Om du skulle välja ut någon del som är det absolut viktigaste för dig?" Skogsinspektorn för han sköter de andra, han är väldigt viktig, bland de viktigast. Sen entreprenören för om han gör ett dåligt jobb är det katastrof. Därför väldigt viktigt. Garantier är väldigt bra. Skogsinspektorn är nog de allra viktigaste för han kan förhindra vissa grejer så att de inte behövs. Har man rätt entreprenör behövs inte heller nån garanti. Så funkar de två delarna är garantin inte lika viktig. Om jag sammanfattar

det viktigaste är det skogsinspektorn, eller jag skulle säga båda skogsinspektorn och entreprenören lika viktiga.

Intervju 6:

Varit medlem sen 1974. Har varit med både då de gått uppåt och neråt för Södra. Blev medlem för att farfar och far sålde till Södra och folk från trakten har varit inköpare.

"Vad fick er att välja Södra?" Som jag sa i inledningen att farfar och far sålde och sen när jag tog över var det bara att ändra förnamnet så var de klart.

"Vad betyder skogsinspektorn för dig?" Det är som att om du har en kompis du kan snacka om de mesta med, om det är bra eller dåligt. Man blir som ett kompisallskap. "Är du trygg med skogsinspektorn?" Ja jag tycker det, vi brukar vara överens om de mesta och om nån har en annan åsikt brukar vi ändå få ihop det.

"Hur viktiga är entreprenörerna för dig?" Jo de har fungerat bra. "Känner du dig trygg med de entreprenörer Södra skickar ut?" Visst gör man de när man alltid har haft dom.

"Hur viktigt är ekonomin för dig?" Ja de är viktigt, att de ska gå runt så att man kan plantera, röja, gallra och slutavverka, hela köret och de är viktigt att de blir i så rätt tid som möjligt.

"Ägarformen är den viktig för dig?" Viktigt, ja det är den ju för då kan vi följa trädets gång hela tiden. "På vilket sätt är den viktig?" Ja vi hoppas att de ska skötas på så bra sätt som möjligt och vi har möjlighet att få tillbaka pengar på vinsten. "Hur viktigt är premier och virkespriser för dig?" Lika som hos dig, kan du få lite mer betalt så är de bra men skulle de inte bli så går de bra ändå.

"Hur viktig är garantin i gallringar?" Jag ska säga att det har fungerat bra de också. Sen har vi ett annat moment där vi inte kan få någon garanti, stormen. "Hur viktig är garantin för dig?" Ja, den är viktig för jag menar som man ställer beståndet hoppas man att de ska växa. Så bra start som möjligt.

"Vad är bäst för dig när de gäller Södra?" Ja du de är som jag sa om en kompis. Vi har goda kontakter.

- "Om du får välja den del som är viktigast för dig?"
Ja du de var en svår fråga. Jag tycker nog att jag har fått ut av Södra de jag önskat i skogen. "Vilka delar behöver du mest?" Ja vet inte vilken del vi ska börja med. Vi börjar med att vi får rejäla plantor att de blir satta, att man kollar över dom så när att 100% tar sig, sen att de blir röjt i någorlunda god tid, sen är klart de är så att de inte är riktigt samma förutsättningar vart vi är i Sverige. "Som jag förstår dig så är de Södra som

helhet som är viktig för dig och att du får ut många olika delar?" Ja visst tror jag det.

Intervju 7:

Blev medlem 1974 och är den sjätte generationen som bor på fastigheten nu. "Varför blev du medlem?" Följer generationerna och de var min far som anslöt sig och jag har hängt på det hela tiden, känts naturligt.

"Vad fick er att välja Södra?" Ja de har vi haft hela tiden.

"Är skogsinspektorn viktig för dig?" Ja har alltid varit, men jag vill inte säga något ont om honom, men sen 74 har jag endast haft 2 stycken så man har haft en lång kontinuitet. Men nu är de den tredje på tre år, nästan en om året. De är inte härifrån Växjö utan har fått jobb här och sen drar de åt hemmahållet och så försvinner de. Denna har köpt hus i Växjö så denna kanske blir ett tag i alla fall. "Är det viktigt att bygga upp en relation till din skogsinspektör?" Ja dels det, men sen när man pratar i telefon behöver man nästan bara säga numret på avdelningen så är dom med. Då behöver de inte komma ut alltid. De äldre har de i huvudet och jag har haft en nära relation till dom, bjudit dom på kaffe och så. "Vad tycker du är viktigast att få från din skogsinspektör?" Vill att de ska förmedla vad de tror på och sin kunskap dom har för ibland vet man ingenting och då vill man att de ska veta, inte att de säger att de vet jag inte, utan då ska de säga att "jag vet någon som är bra på detta, jag ska ta reda på det så kan han eller hon ringa så kan ni prata" De ska inte behöva säga hur duktiga de är, men så är de inte.

"Entreprenörerna, hur viktiga är de för dig?" Ja de är de, på röjning har jag försökt få samma gäng hela tiden, ett år gick de inte. De jag har sökt är svenska killar, jag är faktiskt ingen rasist. Men jag vill kunna prata med dom. Jag hade fem områden nu och hade den grupp jag ville ha och hade gjort beskrivningar på varje område. Södra har några mallar men jag säger att detta område ska röjas på det viset och motiverar varför. "Så som jag förstår är det viktigt att du känner dig trygg med de entreprenörer du har?" Ja, alltid är man väl inte, de kan köra sönder och så, men de har börjat med en garanti så blir det stora skador ska de rätta till.

"Ekonomi är den viktig för dig?" Inte så superviktig. Vill att de ska bli bra resultat i för sig. Som i gallringen, gallrar ett- två år tidigare än vad planen säger och då är de klenare och blir dyrare. Men däremot så stannar de inte i växt lika mycket och de blir inte rangliga och inte så stor risk för att knäckas av snön. Lite sånt jag tänker på, jag vill lämna ifrån mig så bra skog som möjligt. "Är du trygg med Södra och ekonomin?" Ja de är jag faktiskt. Som mest vid Gudrun då var de skillnad vad vi fick betalt jämfört med de privata. Då fick de betalt 160 kr för massa och för timmer. Men när Södra fick resultatet fick vi lika mycket till på timmersidan. Lite över 300 kr. De flesta privata tog ju vinsten, och de gör mycket. Om de skulle missköta sig så har jag svårt att släppa dom. För om de händer

något, för då delar de ut halva vinsten till medlemmarna, om de blir nån vinst, efterlikvid och såna grejer.

"Ägarformen är den viktig för dig?" Ja de är de faktiskt, vi har den här stämman varje år, har varit varje år, väljs folk till de, har förslag på vad som ska delas ut och de har en plan för året och lite sånt.

"Garantin är den viktig för dig?" Jag utnyttjar inte den då jag har en granne som kör. Men tycker att garantin skulle vara ännu noggrannare. "Vad hade du önskat mer i garantin?" Jag hade önskat att de inte var mer än 5 % skador och de skulle räknas som skada om de var 1 cm.

"Södra som helhet, är de viktiga för dig?" Ja jag tror att de är en garanti för virkespriset men jag vet ändå många som säljer poster till privata och dom tjänar nog nästan mer än vad jag gör. Men sen får ju jag den här emissionen och i fjol fick man 15% på insatserna man hade. De är pengar som kommer till då man varit med i Södra så länge, man kommer upp till ett visst tak så behöver man inte betala mer insatser. Men jag har fortsatt hela tiden, istället för att ha pengar på banken, men de känns säkrare här, jag har fonder och sånt här men jag vet inte vad jag ska göra av dom, man vill ju flytta dom pengarna. Men här känns de säkert och de redovisar varje år så de känns säkert, de har ju revisorer som redovisar varje år som säger till. Den kan inte bluffa, men i värsta fall kan man ta ut sina insatser.

- "Vad är allra viktigast för dig och som du vill lyfta fram?" Ja de är mycket, att de håller priserna uppe. Men en dålig sak är det här med timret, de tjänar alla pengar på massaveden. Hade inte haft medlemmar om de inte var så. Många som håller med mig, de kan vara medlem i Södra men säljer timret till andra, men jag har inte gjort det. Sen är dom stabila, man är rätt säker på att när de har huggit att man får betalt för det. Tryggheten är viktig.

Intervju 8:

Har varit medlem sedan 1997. Min far var medlem, men när jag tog över själv så förstod jag att de skulle jag inte klara själv för jag är dålig på att förhandla om saker och då blir man inte rättvist dömd, så de är tryggheten.

"Vad var de som fick er att välja Södra?" Ja, där fastigheten finns, fanns i alla fall förut många mindre sågverk och jag tycker de var lite svårt, far sålde ju till andra och så, men jag tycker de är svårt att förhandla om priserna och då kände man, är den bättre på de och tycker de bättre om den skogsägaren. Är man Södrakund så vet man att de är samma som gäller för alla, så man behöver inte känna att man behöver strida eller vara tuff. Sen har man så mycket extra med all utbildning, de är röjkurser och man tittar på plantor och man får vara med på utställningar när man är med och så får man åka till Elmia med buss. Det är

mycket att man träffa andra så som har samma intresse på massa olika kvällar och de pratas ekonomi och sådär.

"Är skogsinspektorn viktig för dig?" Ja nu har jag haft lite otur som har fått byta några gånger, men han är viktig och han, nu känner jag han och nu vet han vad jag vill. "Det är viktigt att du har förståelse från skogsinspektorn?" Ja, säger jag nåt så gör han som jag säger. "Känner du trygghet till skogsinspektorn?" Ja de är jätteviktigt, jag känner ju att han inte lurar mig och ibland säger jag till honom de där vet du bättre än jag.

"Entreprenörerna är de viktiga för dig?" Ja de är dom och dom har ändrats sig. Jag springer alltid ut när de är någonting på gång och då stänger de av maskinen och kommer ut och pratar. De gjorde dom inte förut. "Varför tror du att de har ändrat sig nu?" Jo därför att Södra har kallat ihop entreprenörerna och ger dom utbildning och att de är inte bara en fabrik, industri skogen, utan att de finns känslor med det. Så dom måste respektera ägarna och att skogen är deras bebis, tänkte jag säga.

"Ekonomin är den viktig för dig?" Den har varit viktig, jag har ju faktiskt ärvt en fjärdedel av gården. Annars har jag köpt på mig gården, jag har köpt av min före detta man och den var väldigt splittrat den här så de var nästkusinen som ägde också så då kostade de ganska mycket, men nu har jag avverkat en del, så just nu är inte ekonomin de allra viktigaste för nu är jag i land med det. "Känner du dig trygg med ekonomin inom Södra?" Ja de är jag, jag ser inga farhågor eller nåt och skulle de blåsa ner jättemycket så har jag Södra som trygghet. "Hur viktigt är virkespriser, premier och Södras vinstdelning?" Jo Södras vinstdelning, de är spännande. Vi sätter in pengar för att vi avverkar, så de är lite roligt att de kommer in lite extra pengar, efterlikvid och sånt där.

"Ägarformen är den viktig för dig?" Ja de är den, att inte nån annan kan komma in och sätta in pengar och sen få del av företaget utan att ha några träd och skog som gör pengarna. Ägarformen, jag är jätterädd att de ska bli börsintroducerat, de hade jag inte tyckt om, utan de är ett kooperativ kan man säga.

"Garantin är den viktig för dig?" Ja, de ska ju bli riktigt och de ska inte köra sönder, de är väl bra, inte jätteviktigt, men de är bra för om grannarna som inte är med i Södra och får sönderkört och om de är med i Södra och då ser de ut så efter gallringen.

"Södra som helhet, varför är de viktiga för dig?" Jag hade inte vågat ta steget att äga skog om jag inte visste vad Södra gjorde och fanns för då hade jag känt mig hemlös eller vad man ska säga.

- "Vad är absolut viktigast för dig inom Södra?" De är min kontakt med skogsinspektorn och planerna de gör upp och även att de gjort skogsbruksplanen åt mig. Häromdagen tillexempel, några plantor jag har klagat på att de gått så dåligt, då ringde han, jag hade vägen förbi och de

är 5% som har gått ut så du kan lugna dig till hösten så får du se hur de ser ut. Så han håller ett litet öga på de utan att jag sagt de. De kanske är för att jag är med i förtroenderådet. Då blir jag lite glad att han var där och tittade.

- "Varför tycker du att de är viktigt att välja Södra?" Ja därför att man inte kan allt själv och ibland har man inte tid och ska man äga en skog så måste man sköta den och den ska ge pengar och de finns ingen som har all den kunskapen eller den tiden. Så då väljer man Södra.
- "Finns de något som hade kunnat underlätta era val inom Södra?" Gillade inte de där att jag fick byta inspektör några gånger där, en bara ett år så då fick man själv ta över mer ansvar så de var inte riktigt bra, men nu har jag haft samma ett tag nu, så nu känns de bra igen.

Intervju 9:

Har varit medlemmar i kanske 11 år. "Varför blev du medlem?" De var för att jag skulle avverka lite ekskog och då sålde jag till Södra, så de var i den vevan. Mina föräldrar har varit medlem innan.

"Vad fick er att välja Södra denna gång?" Innan har jag alltid sålt till ett lokalt sågverk men de har nu blivit uppköpta och då tycker jag inte att de är lika intressant. För innan har jag tyckt att de var bra att gynna de här lokala bolagen, men nu kände jag att Södra har varit ganska, är en stabil verksamhet och det har medlemsinsatserna som ger lite avkastning under längre tid.

"Är skogsinspektorn viktig för dig?" Ja de är de tycker jag. "På vilket sätt?" Kan väl säga som så att sist jag högg den där ekskogen, var lite ek och björk, då hade jag en skogsinspektör som jag inte alls var nöjd med och det gjorde att jag inte ville sälja till Södra gången där på. För de var jättemycket strul med utbetalningar och det blev fel pris och allt möjligt. Det var jättestruligt och han skulle fixa det, men de hände aldrig någonting. De var inget alternativ då egentligen. Så de är jätteviktigt och den här som jag träffar nu har jag fått bra intryck av. "Så det är viktigt att du känner dig trygg?" Jo men de är det, de ska inte vara att man ska stå ut med en massa för att få det att funka. "Vilka delar tycker du är allra viktigast hos en skogsinspektör?" Ändå att de har koll på läget och kunskap, kan ge mer råd, kan betydligt mer än vad en annan kan, när man ska gallra och sådär. De är väl att kunna förmedla och ge råd som är viktigast hos en skogsinspektör.

"Entreprenörerna, hur viktiga är de för dig?" Dom styr jag inte så mycket utan jag får väl anta att Södra ställer krav på dom, så jag får väl anta att de är bra, de är viktigt att de gör ett bra jobb. Annars är det Södra som inte får köra nästa gång om de inte gör ett bra jobb, så de är viktigt.

"Hur viktig är ekonomin för dig?" Jo men de är väl ganska viktigt, vill ju ha så bra avkastning som möjligt på skogen givetvis. "Påverkar premier och virkespriser ditt val?" Ja det gjorde de till viss del, för vi ville få upp medlemsinsatsen, så de gjorde de, man väljer ju de man tror man får bäst avkastning på. Man vill vara säker på att man får så att de inte blir nå konstigt.

"Är ägarformen viktig för dig?" Nä, vi pratar lite om medlemsinsatser så lite är de väl, men i övrigt är de inte det. Bolagsformen är inte jätteviktig för mig, de kan väl alltid vara lite kul att vara delägare, kan ge lite grejer tillbaka. Så lite viktigt är de väl ändå.

"Garantin, är den viktig?" Ja men lite, lite grann är de ju, så länge de funkar och det har det gjort med de sågverk jag haft innan. Så länge de funkar tänker man inte på det, funkar det inte är de givetvis viktigt. Så den är viktig.

"Södra som helhet, är de viktiga för dig?" Nja, jo men ganska, en stabil aktör, de är bra att de finns ett antal större fabriker och de tror jag att de gör.

- "Om du skulle plocka ut de delar som är viktigast för dig, vad skulle du välja?" Tryggheten är väl viktig. Vad de gäller med ekonomiskstabilitet och att man tänker att Södra har ett erkänt namn, som innebär att de är något bra och att de gör de på bästa sätt. Viktigt den här personliga kontakten med inspektorn, att de funkar och att de är någon man känner att man har förtroende för.

Intervju 10:

Har varit medlem i tre månader. Är medlem eftersom att skogsinspektorn jagar i samma jaktlag och jag har inte gjort så mycket i skogen. "Vad fick er att välja Södra?" Personlig bekantskap.

"Är skogsinspektorn viktig för dig?" Ja. "På vilket sätt är han viktig?" De är känsliga saker som ekskog, skogsinspektorn är en förtroendegivande person. "Så du känner dig trygg med din skogsinspektor?" Ja. "Är det viktigt att känna trygghet?" Ja man vill inte släppa in vem som helst för de går inte lätt att fixa till.

"Hur viktig är entreprenörerna för dig?" Visst är de viktigt, men om man litar på skogsinspektorn så är det han som ska hålla entreprenörerna i örat. Uttaget och sådana saker är de skogsinspektorn som ska hålla koll på, för de klarar inte jag.

"Hur viktig är ekonomin för dig?" De är klart att de är viktigt, de ska inte kosta mig pengar utan de ska gärna bli något över. Viktigt är de. Men de är viktigare att de blir bra i denna typ av skog.

"Ägarformen, är den viktig för dig?" Nej. Jag har själv varit egenföretagare i närliggande träbransch. Nä ägarformen är inte viktig.

"Hur viktigt är det att du har en garanti i gallringen?" Det är väldigt viktigt. Ja har ägt tre sågverk så jag vet vad som har hänt, så de är väldigt viktigt med en garanti.

"Södra som helhet, är de viktiga för dig?" Ja de har de blivit. Det finns inte så mycket bättre kvar. Det har hänt väldigt mycket i branschen. "Vad är de som

sticker ut som är viktigt för dig?” De är stabila så man vet att de inte går i konkurs. Dom är faktiskt marknadsledande. ”Är de viktigt för dig att de ligger där framme?” Ja de är de. De har också en utveckling i industrierna och de ska göra kläder av träbitarna, de är väldigt imponerande.

- ”Vad är viktigast av de delar vi gått igenom?” De är faktiskt samspelet med inspektorn och han håller entreprenörerna i örat, de är väldigt känslig mark här i skärgården, ädellövskog i huvudsak som man kan inte köra fram på något konstigt vis, har fullt förtroende.
- ”Om jag ska sammanfatta, den viktigaste delen är kontakten du har med skogsinspektorn och att du känner dig trygg med honom?” Ja både med honom och med företaget.

Intervju 11:

Har varit medlem i tre månader. ”Varför blev du medlem i Södra?” Vi har inga kontakter alls för övrigt inom skogsindustrin så vi blev rekommenderade av en god vän. ”Vad fick er att välja Södra?” Rekommendationer från kompisar som använt dom.

”Skogsinspektorn, viktig för dig?” Ja de måste jag säga att de är. ”Vad vill du ha ut av din skogsinspektör?” Att man ska kunna vårda skogen på rätt sätt för vi har inga kunskaper alls om det och framför allt satsa på om de är någonting att ha. För skulle jag gå in och rensa i det här är de säkert kanske så att jag hade rensat värdet istället, de vet man ju inte. De är viktigt att de är jag som får besluta över min egen mark. ”Känner du att du har de i det här fallet?” Nej. ”På vilket sätt då?” Alltså jag träffade en dam här från Södra Skogsägarna i början av mars och hon lovade återkomma och hon har inte hört av sig alls så jag vet inte vad som händer. ”Hur hade du önskat att de gått tillväga?” Mycket enkelt hon lovade att återkomma inom två veckor när hon hade pratat med den som gjort entreprenaden och då önskar man naturligtvis att de hade hört av sig, utan de enda jag fick var samma dag ett kontrakt på mejlen som skulle skrivas under snabbt som fan, sen har jag inte hört mer sen. ”Hur viktigt är de för dig att känna trygghet till skogsinspektorn?” Alltså köper jag en tjänst i mitt vanliga arbete vill jag ha en trygghet emot den som jobbar, men börjar man på detta sätt med ny kund och lovar att höra av sig och så gör man inte de, jag har ingen trygghet alls just nu. Jag vet inte vad som händer.

”Entreprenörerna, viktiga för dig?” Ja alltså om jag ska relatera till en specifik entreprenör så vet jag inte vem de är. Eftersom ingen har hört av sig till mig om de så kan jag inte tala om hur viktiga de är. Återigen jag har inge kunskap om entreprenörerna i nuläget men visst hade de varit trevligt att ha en trygghet i sammanhanget. Men jag har ingen.

”Hur viktig är ekonomin för dig?” Den är oerhört viktig eftersom jag har renoverat upp den gården idag så det huset vi bor på när vi är där är lånade pengar naturligtvis och därför vill man ha så bra betalt för sina prylar som helst, där fanns ingen trygghet från inspektorn som var där för hon vet inte vad denna

skog skulle ge, hon kunde inte säga om de gick ihop sig eller kosta pengar utan var tvungen att prata med entreprenören först. "Hur viktigt är premier och virkespriser för dig?" Eftersom jag är affärsman i alla andra syften så är priset otroligt viktigt för mig för att jag ska se om de går ihop sig för mig.

"Ägarformen, viktig för dig?" Egentligen inte viktig alls om jag ska vara ärlig, för hade de fungerat som jag trodde de skulle göra, bryr jag mig inte om de är ett bolag eller förening bara jag får ut det seriösa mot mig, men just nu känns de väldigt konstigt.

"Hur viktig är en garanti för dig vid beslutet?" Om jag hade vetat om det kunde de vara en ganska viktig grej men jag visst ingenting om detta. De dom är duktiga på är att hitta på massa event och skicka sms om en träff i någon bygdegård för att lära sig binda kransar till jul. Ett event var på någon bondgård där man skulle prata ekonomi för skogsbönder och där skulle man bjuda på bakade bullar och grejer och så skulle man få se någon som gjorde korgar, de är man väldigt duktig på för de kommer nästan varannan vecka, men ingenting som är väsentligt för mitt ägande som skogsbonde, nej.

"Du blev tipsad om Södra?" Ja för den inspektor som då fanns hade vårt område men då jag ringer dit så har de delat upp på annat sätt, så han har inte vårt område längre, jag blev rekommenderad att få honom. "Jag tror att du kan önska skogsinspektor och speciellt om de inte fungerar för de viktigaste är att de fungerar för dig." Ja, nej jag kan väl säga så här att jag lever på mina kunder och de är oerhört viktigt att mina kunder kommer tillbaka för jag är sån att jag inte jagar dom entreprenörer jag har avtal med utan när dom väl hör av sig har jag tagit tid på hur lång tid de tar att de hör av sig och sen gör jag processen kort med dom. Varför ska jag jaga någon som ska tjäna pengar på mig, för mig känns de just nu att de är så stort så de är inte intresserade av oss som är lite mindre för då hade man hört av sig.

- "Av de delar vi gått igenom, vad är viktigast för dig att du får?" Det viktigaste för mig är att jag får en seriös kontakt som återkommer då man lovar att återkomma. Har man en kontakt som skickar ett kontrakt och inte hör av sig är de lite av dammsugarförsäljare för mig. "Du nämnde också ekonomin, kan man lägga till den till en viktig del för dig också?" Ja de är den då man har en väldigt liten fastighet.
- "Din känsla efter beslutet är kanske inte så som du hade önskat dig, men hur var känslan när du bestämde dig för att gallra med Södra?" Nja jag trodde att de var dom som var seriösa men de känns inte så, jag skulle kanske ha vänt mig till en privat aktör istället. "Vad hade kunnat underlätta erat val?" Hade jag vetat att de fanns några entreprenörer som jobbade med de här i närheten så hade valet varit ett annat, ja. Men de allra flesta som bor i området runt omkring jobbar ju för Södra. Så där är de inte mycket att välja på.
- Om jag går med i nåt och inte kan någonting så köper jag ju till mig den kunskap som de har. Hon var jättetrevlig, men just de som var intressant

för mig fanns inte utan man skulle återkomma inom 14 dagar, de är ett par månader sedan nu va.

Intervju 12:

Tog över fastigheten 1992. "Hur länge har ni varit medlem i Södra?" De var min far som gick med, han gick med ganska tidigt, 55, 60- tal någonting. Nästan från början tror jag. Är medlem i Södra på grund av vanor men sen är vi ganska nöjda också. Nöjd med de inspektorer vi anlitar och de lägger upp det så som vi vill ha det, går igenom skogsbruksplanen och ser hur vi ska göra för någonting.

"Vad fick er att välja Södra?" Ja, vi är medlem och har missioner i Södra, betalar in regelbundet och vi är helt nöjda med dom helt enkelt. 90% av de som finns runt här är med i Södra. Visst de finns andra runt om kring som gärna vill ha oss som medlemmar, men så länge de fungerar bra så finns de ingen anledning att byta.

"Hur viktig är skogsinspektorn för dig?" Jätteviktig, bollplank. I och med att jag inte är jätteaktiv, eller ja så mycket jag orkar och hinner men inte så mycket som jag vill. Så de är jättebra att ha ett bollplank och mina andra syskon är inte jätteintresserad av skogen dom sköter papperna och finanser, och ekonomin runt omkring. Men arbeta i skogen vill dom inte, så de är jag som får axla det så då måste jag ha någon som bollplank och han kommer med tankar och idéer om vad man ska göra och det går lätt att diskutera med honom. Han är jättebra. Jag är helnöjd med honom.

"Hur viktig är entreprenörerna för dig?" Det är också väldigt viktigt. De ska veta vad de håller på med. Samtidigt vet man att de som jobbar på Södra här och är och hugger dom kan sin sak och är noggranna och gör inget konstigt, de är kontrollerat. "Litar du på Södras entreprenörer?" Ja de gör jag, jag känner dom personligen också så de är lite därför man gör det.

"Hur viktig är ekonomin för dig?" De ska vara hållbart vi har sagt att vi driver det här som ett bolag fast utan vinst, bara vi slipper lägga till själva. Utan gården ska driva sig själv. Det har funkat hittills och vi tar ut skälig lön för det arbete vi alla gör. Hjälper till och sådär. De måste man också för annars komma det inte vara kul att hålla på med det. Annars blir det ett påhäng, måste ge lite tillbaka också. "Påverkar virkespriser och premier erat beslut?" Nä de gör de väl inte, som regel är de väl alltid en premie, en gallringspremie med när man teckna. Brukar alltid dyka upp lägligt. Det är inget som styr så, nej. "Hur viktig är vinstdelningen för er?" De är väl inte så viktigt, jättebra att de ger utdelning naturligtvis. Jag tycker att de är, Södra är ett stabilt och solitt företag, de är skönt att se att de går med vinst och att de blir utdelning till medlemmarna.

"Ägarformen, hur viktig är den?" Ja de är rätt viktigt, samtidigt som de att vi har varit med så länge så man vill gärna att de ska leva vidare. Stort intresse runt omkring här i alla fall som är väldigt engagerade. "Vad är de ni gillar med ägarformen?" Man har en viss, man kan inte påverka så, men vi har ett område

här och vi har ett särskilt möte och vi ser hur vi ligger till och vi kan lämna emotioner. Så de känns rätt bra. "Känner ni er trygg med denna typ av ägarform?" Ja de tycker jag.


"Garantin, hur viktig är den för dig?" Ja, finns olika aspekter på den naturligtvis, men visst är den viktig. Utan tvekan, absolut. "Vad tänkte du på för aspekter?" Att de håller vad de är sagt, att de inte skenar iväg åt olika håll, transportmässigt, entreprenörmässig och hur de hugger upp det. Det blir vad de sagt ungefär så att de inte blir några konstigheter. "Känner du att den efterföljs?" Jag tycker att den gör de i alla fall.

"Södra som helhet, hur viktiga är dom för dig?" Den är viktiga, både för tradition och för skogsnäringen, jag tycker att de är ryggraden i svensk ekonomi nästan, att de fungerar. Den formen som finns, visst de är en väldigt stor koncern. Himla tur att de finns och tar vara på skogsägarens intresse, utan tvekan.

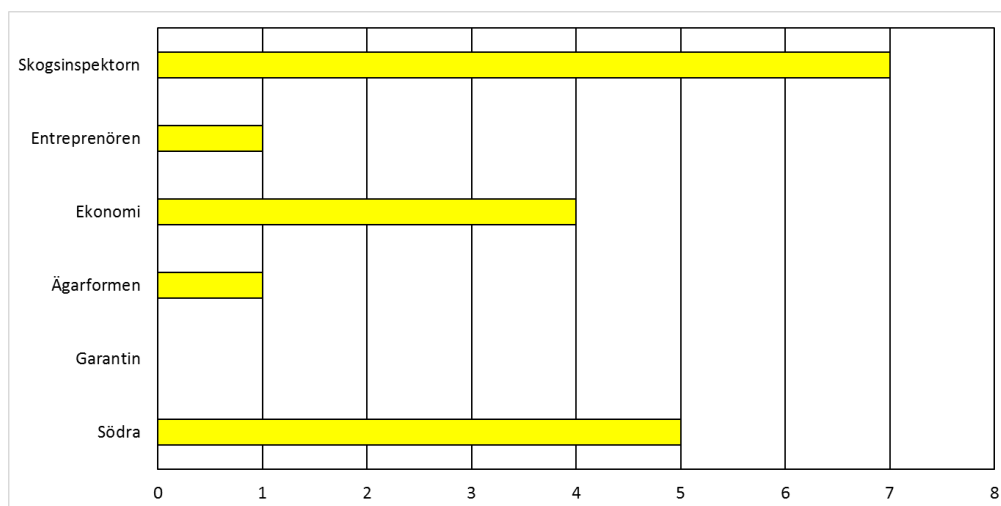
- "Vad tycker du är allra viktigast för dig?" Jag håller faktiskt på skogsinspektoren och mötet med honom och går igenom och lägga upp planerna de närmaste två tre åren hur man ska göra.

För att förtydliga intervjuerna har två tabeller skapats. Av de 12 respondenterna var de 6 stycken som valde två huvudområden. Det visas tydligast i tabell 2. Av dessa var det bara en som inte valde skogsinspektorn, denne valde istället ägarformen och Södra. Tabell 3 visar tydligare hur fördelningen av de utvalda huvudområdena ser ut.

Tabell 2. Fördelning av vad för respondenterna är det viktigaste huvudområdet.

Skogsinspektorn				x	x			x	x	x	x	x
Entreprenören					x							
Ekonomi			x	x					x		x	
Ägarformen	x											
Garantin												
Södra	x	x				x	x			x		
 SÖDRA	Intervju 1	Intervju 2	Intervju 3	Intervju 4	Intervju 5	Intervju 6	Intervju 7	Intervju 8	Intervju 9	Intervju 10	Intervju 11	Intervju 12

Tabell 3. Sammanställning av de valda huvudområdena.



Utifrån de båda sammanställningarna blir det tydligare att se vilka delar som är viktigast för skogsägaren. Skogsinspektorn är det viktigaste för de flesta av respondenterna och det stämmer också väldigt bra överens med litteraturbakgrunden där kundmötet är en viktig del. Utan kundrelevansen spelar inte kundmötet en sån stor roll, men överlag hos respondenterna så känner de sig nöjda med de tjänster som Södra utför och det genom en trygghet hos skogsinspektorn. Intervju 11 var den enda som var riktigt missnöjd med

kundmötet. Ändå var det något som denna respondent ansåg vara bland de viktigaste.

Tabell 4. Summering av respondenternas svar på de huvudsakliga frågeställningarna för arbetet.

	Vad fick er att välja Södra?	Vilken del är viktigast för dig?
Intervju 1	Vi har varit medlemmar så länge nu, dels gör dom alltid ett bra jobb, aldrig några klagomål, aldrig varit missnöjda och inga problem med förskottsbetalning.	Är nog faktiskt ägarformen, eller ja Södra. Då har du de här med trygghet och säkerhet, fungerar bra så det är viktigt.
Intervju 2	Har alltid anlitat Södra så det var därför de valdes, har sålt de mesta jämt till Södra.	Södra är bra som de är. Har inga vansinniga idéer.
Intervju 3	De betalade bäst just då, utnyttjade premier och lite så.	Det som betalar mest får virket. Men har sålt mycket till dom så de har blivit ett förtroende.
Intervju 4	Jag har kontakt med skogsinspektorn, så de blir naturligt. Skönt att ha en person att prata med och när det gäller ekonomin är Södra de mest lönsamma. För det har varit fruktansvärt bra efterlikvider och räntor på insatsen. I slutändan är Södra bäst.	Skogsinspektorn och ekonomin. Skogsinspektorn ska vara intresserad av ens fastighet och så få en bra ekonomi på de arbeten som slutförs.
Intervju 5	Vi hade en som hjälpte oss, han är pensionerad från Södra. Han var väldigt mycket Södra, men alla innan har haft Södra, pappa och farfar, så varför inte Södra. Det blev bara Södra, man kände sig hemma där.	Skogsinspektorn för han sköter de andra, han är väldigt viktig, bland de viktigast. Sen entreprenören för om han gör ett dåligt jobb är det katastrof.
Intervju 6	Som jag sa i inledningen att farfar och far sålde och sen när jag tog över var det bara att ändra förnamnet så var de klart.	Jag tycker nog att jag har fått ut av Södra de jag önskat i skogen.
Intervju 7	Ja de har vi haft hela tiden.	Ja de är mycket, att de håller priserna uppe. Sen är dom stabila, man är rätt säker på att när de har huggit att man får betalt för det. Tryggheten är viktig.
Intervju 8	Är man Södrakund så vet man att de är samma som gäller för alla, så man behöver inte känna att man behöver strida eller vara tuff.	De är min kontakt med skogsinspektorn
Intervju 9	Innan har jag alltid sålt till ett lokalt sågverk men de har nu blivit uppköpta och då tycker jag inte att de är lika intressant. För innan har jag tyckt att de var bra att gynna de här lokala bolagen, men nu kände jag att Södra har varit ganska, är en stabil verksamhet och det har medlemsinsatserna som ger lite avkastning under längre tid.	Tryggheten är väl viktig. Vad de gäller med ekonomisk stabilitet och att man tänker att Södra har ett erkänt namn, som innebär att de är något bra och att de gör de på bästa sätt. Viktigt den här personliga kontakten med inspektorn, att de funkar och att de är någon man känner att man har förtroende för.
Intervju 10	Personlig bekantskap.	De är faktiskt samspelet med inspektorn och han håller entreprenörerna i örat, samt företaget.
Intervju 11	Rekommendationer från kompisar som använt dom.	Det viktigaste för mig är att jag får en seriös kontakt som återkommer då man lovar att återkomma. Samt ekonomin.
Intervju 12	Ja, vi är medlem och har missioner i Södra, betalar in regelbundet och vi är helt nöjda med dom helt enkelt.	Jag håller faktiskt på skogsinspektoren och mötet med honom och går igenom och lägga upp planerna de närmaste två tre åren hur man ska göra.

Det resultat som sammanställts i tabell 4 går att koppla samman med de tre beslutsfaser som skogsägaren har gått igenom innan gallringen genomförts. Alla skogsägare har kommit igenom de tre faserna, *Medveten om beslut*, *Utvärdera alternativ* och *Tveksam inför beslut*. De har också tagit beslutet att gallra med Södra genom att de skrivit ett gallringskontrakt. För de medlemmar som varit med i många år visade det sig att alternativet Södra var enkelt. Många av dessa gjorde beslutet om att gallra med sin skogsinspektör. Detta innebär att skogsinspektorn med hjälp av en bra säljstrategi lyckades identifiera och lösa de

problem som skogsägaren stod inför. I denna studie visar det sig att skogsinspektorn spelar en viktig roll för att få skogsägaren att känna att beslutet att gallra med Södra är det bästa alternativet. Det var en del av skogsägarna som påverkades mycket av ekonomin och även här visade det sig att Södra var det bästa alternativet.

De skogsägare som anser att Södra i sin helhet är det viktigaste för dem har också blivit övertygade om att Södra är det bästa alternativet. Detta genom att Södra uppfyller deras förväntningar genom alla beslutsfaser.

5. DISKUSSION

Skogsinspektorn spelar en otroligt viktig roll för Södras verksamhet. Det är alla dessa inspektorer som många gånger utgör det första kundmötet. Det är inte bara detta kundmöte som måste fungera, utan det gäller att Södra levererar det som kunden förväntar sig. Många av respondenterna ansåg entreprenören som en viktig del, men inte den viktigaste även fast de är entreprenörerna som utför gallringen. De kände en trygghet till skogsinspektorn och litade på att de höll koll på entreprenörerna. Det var också en del av respondenterna som var nöjda med Södra som helhet och att det får vad de förväntar sig. En del upplevde att då det fick byta skogsinspektör ofta så minskade deras trygghet. För skogsägaren är detta en viktig del, att det får ha samma skogsinspektör under en lång tid. Det kan vara svårt att styra detta från Södras håll eftersom deras anställda har ett eget val vad de vill göra och var de vill bo. Garantin bör också nämnas då ingen skogsägare tycker att den var den viktigaste. Min uppfattning efter intervjuerna var att även garantin hamnade under skogsinspektörerna. Förtroendet till skogsinspektorn och hur den agerar då exempelvis körskador uppstår är den viktigaste. Med den informationen som framkommit av denna studie så bör Södra fortsätta utveckla skogsinspektörernas möjligheter till ett bra kundmöte.

Det var bra att ha mallen under intervjuerna och den gjorde också att resultatet kunde jämföras utifrån de övergripande frågeställningarna för arbetet. Det är också de enda som går att jämföra eftersom alla respondenter uppfattar och förväntar sig olika saker utav Södra. Det är just detta som gör arbetet så intressant. För dessa 12 respondenter har alla fått berätta vad som är viktigast för dem utifrån de huvudområden som valdes ut till studien. Alla upplever saker på olika sätt, även fast mycket går att känna igen. Exempelvis skogsinspektorn och hur viktig denna är för skogsägaren. För några betydde skogsinspektorn mycket för att det hade någon att diskutera åtgärderna med, men också för att det upplevde det som en kompisrelation där de kunde prata om allt möjligt. För någon var skogsinspektorn viktig för att få rätt rådgivning så att rätt beslut fattades. Generellt för alla respondenter så är skogsinspektorn den kontakt de har med Södra. Det är skogsinspektorn som är ansiktet utåt för Södra. Det visade sig tydligt att de skogsägare som varit medlemmar länge hade ett stort förtroende för Södra och litade på dem. De skogsägare som nyss blivit medlemmar hade högre förväntningar på Södra och framförallt skogsinspektorn. För dessa var också ekonomin en viktig del och för någon det som avgjorde att det blev Södra som skulle få utföra gallringen. Det bör också nämnas att en av respondenterna som nyligen blivit medlem inte alls hade fått någon bra kontakt med Södra. Denne skogsägare hade inte blivit kontaktad som det var utlovat och hade inte heller fått någon förklaring över när åtgärden skulle utföras eller vad det skulle kosta. Skogsägaren känner en enorm missnöjdhet och har inget förtroende för Södra. I detta fall så kommer inte skogsägaren att göra fler affärer med Södra.

Tanken innan kontakten med respondenterna var att träffas personligen för en intervju, men de flesta hade inte den möjligheten och föreslog istället

telefonintervju. Valet blev då telefonintervjuer. Så här i efterhand anser jag detta som något positivt och jag känner att jag fick ut den information som jag ville till arbetet. Det var stor skillnad mellan längden på intervjuerna, samt hur öppna respondenterna var till intervjun. Då respondenten hade mer kortfattade svar var det också svårt att ställa följdfrågor. Detta gjorde att riktningen för intervjun styrdes av de korta svaren och gjorde att intervjun gick ganska snabbt. Jag hade en tydlig bild på de huvudsakliga frågeställningarna och det gjorde ändå att jag kunde ställa frågor som gav mig svar på dessa hos alla respondenterna.

Det finns otroligt många möjligheter till fortsatt arbete, men denna studie ger en förklaring på vad skogsägare anser viktigt. För fortsatt arbete med kommunikationen ut till skogsägare går det att fördjupa sig i dessa frågeställningar:

- "Hur kan Södra jobba för att inte missa någon av sina medlemmar?"
- "Varför uppstår det sådana missar?"
- "Vad behöver skogsinspektorn för hjälp för att undvika detta?"
- "Hur ska Södra jobba för att fånga upp alla typer av skogsägare?"
- "Vad förväntar sig skogsägarna av Södra?"

6. SAMMANFATTNING

Denna rapport är det slutarbete som genomförts på Skogsmästarprogrammet vid Sveriges lantbruksuniversitet i Skinnskatteberg. I detta kandidatarbete är det Södra som har agerat som värd och syftet med arbetet var att ge Södra en större förståelse för varför skogsägare väljer Södra vid gallring. Genom kvalitativa intervjuer har data insamlats från utvalda skogsägare. Skogsägarna är alla medlemmar i Södra och har nyligen tecknat ett gallringskontrakt med dem. Den geografiska fördelningen av medlemmarna var mellan Växjö-, Långasjö och Ronnebys verksamhetsområde. Alla intervjuer grundade sig på en mall där 6 stycken huvudområden skulle diskuteras. Dessa var skogsinspektorn, entreprenörerna, ekonomin, ägarformen, garantin och så Södra som helhet. Alla respondenter skulle på så vis få svara på hur viktigt varje huvudområde var för dem. Efter 12 intervjuer sammanställdes resultatet i ett enskilt dokument för att få en tydlig bild av intervjun och vad som blivit sagt.

Detta arbete har sin grund i kundupplevelsen och hur ett företag/förening på bästa sätt kan få en förståelse för vad kunderna vill ha. Kundmötet och kundrelevans är två viktiga aspekter som måste stämma överens med kundens förväntningar. Även en del strategier finns till grunden för att sätta sig in i hur kunden tar sina beslut. Det är fyra faser där den sista innebär att ett avtal är skapat. De andra tre är *Medveten om behov*, *Utvärdera alternativ* och *Tveksam inför beslut*. Eftersom alla respondenter har tagit beslutet att skriva kontrakt så har de alla tagit sig igenom fas fyra. Det intressanta med denna studie är att den ger en större förståelse för varför skogsägarna har valt just Södra vid sin gallring. Denna förståelse kommer att ge Södra en större möjlighet till fortsatt arbete med kommunikationen ut till skogsägare.

7. REFERENSLISTA

7.1 Publikationer

Alvehus, J. (2013). *Skriva uppsats med kvalitativ metod*. 1. uppl. Stockholm: Liber AB. ISBN 978-91-47- 09915-3

Björklund, M. & Paulsson, U. (2012). *Seminarieboken*. 2:3. uppl. Lund: Studentlitteratur. ISBN 978-91-44-05985-3

Ewerman, D. (2015). *Kundupplevelse*. Stockholm: BookHouse/Volante. ISBN13 978-91-87419-84-3

Lantz, A. (2013). *Intervjumetodik*. 3:1. uppl. Lund: Studentlitteratur. ISBN 978-91-44-08123-6

Rackham, N. (1998). *Kundstrategier*. 8.1. uppl. Stockholm: Liber AB. ISBN 978-91-47-06380-2

7.2 Internetdokument

Länk A:

Södra (2017). Om Södra [Online] Tillgänglig:

<https://www.sodra.com/sv/om-sodra/detta-ar-sodra/vara-affarsomraden/>
[2017-05-19]

Länk B:

Södra (2017). Om Södra [Online] Tillgänglig:

<https://www.sodra.com/sv/om-sodra/detta-ar-sodra/uppdrag-vision-och-verksamhetside/> [2017-05-19]

Länk C:

Södra (2017). Skog [Online] Tillgänglig:

<https://www.sodra.com/sv/skog/skogliga-tjanster/priser-och-affarsinformation/sa-gor-sodra-affarer/> [2017-05-19]

Länk D:

Södra (2017). Skog [Online] Tillgänglig:

<https://www.sodra.com/sv/skog/skogliga-tjanster/gallring/> [2017-05-19]

Länk E:

Södra (2017). Skog [Online] Tillgänglig:

<https://www.sodra.com/sv/skog/medlem-i-sodra/uppdrag-och-organisation/sodramodellen/> [2017-05-19]

Länk F:

Södra (2017). Skog [Online] Tillgänglig:

<https://www.sodra.com/sv/skog/skogliga-tjanster/priser-och-affarsinformation/virkespriser/> [2017-05-19]

Länk G: Om Södra [Online] Tillgänglig:

<https://www.sodra.com/sv/om-sodra/detta-ar-sodra/vara-affarsomraden/> [2017-05-19]

8. BILAGOR

8.1 Mall

Skogsinspektorn	Entreprenören	Ekonomi	Ägarformen	Garantin	Södra	 SÖDRA
						Trygghet
						Säkerhet
						Enkelt
						Snabbt
						Helhet
						Hjälp samma
						Kontroll

8.2 Bilaga i kontrakt

Södras gallringstjänst

- En frisk och skadefri skog
- Hög tillväxt och virkeskvalitet efter gallring
- Skyddsbehandling mot röta
- Välplanerade stickvägar och basvägar
- Markskonning
- Ökad lönsamhet i din skog

SÖDRAS GALLRING HÖJER SKOGENS VÄRDEUTVECKLING

Södra kan gallring! Våra entreprenörer är skickliga och välutbildade. De vet hur man lägger upp arbetet så att det blir effektivt, har god kunskap om virkestillredning, skogsskötsel, natur- och miljövård. Våra gallringar kontrolleras regelbundet och vi tar ansvar för att kvaliteten på jobbet håller högsta nivå.

Med Södras gallring får du en tidigare intäkt från skogsbeståndet, en frisk och motståndskraftig skog med hög virkeskvalitet och du kan slutavverka skogen tidigare. Det blir mer pengar i plånboken på kort och lång sikt!

HÖG TILLVÄXT OCH KVALITET EFTER GALLRING

Skogsägarens önskemål är alltid vägledande för oss. Gallringsuttaget anpassas till markens produktionsförmåga och till beståndets ålder så att det står mer volym kvar på bördig mark och i äldre skog, mindre volym kvar på mager mark och i yngre skog. Om inget annat överenskommit gallras skogen enligt Södras skogsskötselanvisningar.

Uttagsstyrkan anpassas efter beståndets höjd och tidigare skötsel – höga uttag vid tidig gallring och i välskötta bestånd, låga uttag i senare gallringar, i glesta bestånd och i bestånd med eftersatt skötsel. I lövskog utförs fler gallringsgrepp med en större variation i uttagsstyrka än i barrskog.

Uttagsstyrka barrskog	Gran	Tall
Förstagallring	25-40%	25-35%
Senare gallring	20-30%	20-30%

Träd med kvalitetsfel plockas bort. Träden med den högsta värdeutvecklingen för framtiden får stå kvar och växa. Alla delar av trakten med gallringsbehov gallras men undantag görs för områden som inte går att komma åt med hänsyn till åtkomst och risk för körsador som överstiger Södras markskoningsgaranti. Genomsnittlig stubbhöjd för beståndet är max 10 cm från mark eller hinder som tex roten eller sten/block.

VÄLPLANERADE STICKVÄGAR OCH BASVÄGAR

Vägnätet planeras så att det fungerar under hela omloppstiden, avverkningsarbetet blir effektivt och marken skonas. Basvägar och basstråk läggs där marken har bra bärrighet. Stickvägarna görs ca 4 m breda och läggs på ca 20 m avstånd i barrskog. Vi garanterar där att stickvägsandelen inte överstiger 22 procent av arealen vilket motsvarar ca 15 procent volymuttag. På det viset hålls tillväxten på högsta nivå, avverkningskador minimeras, beståndet blir stabilt mot vind och snö och föraren kan göra ett bra urval av träd mellan vägarna.

Risning förebygger och minimerar mark- och stamskador. Genom att risa vägarna i beståndet förebygger och minimerar vi risk för mark- och stamskador. Vid behov kommer vi använda toppar, markskonare och i vissa fall virke.



VI LÄMNAR EN FRISK OCH SKADEFRI SKOG EFTER OSS

Södras gallringsundersökningar visar att mer än 97 procent av träden varit skadefria de senaste fem åren.

För att inte virkeskvaliteten ska påverkas garanterar vi minst 95 procent oskadade träd, (skada definieras som blottlagd ved på en yta större än 15 cm², som en liten tändsticksask).

I barrbestånd undviker vi gallring i bestånd högre än 18-22 m i övre höjd på grund av stormrisken.

SKYDDSBEHANDLING MOT ROTRÖTA

All granskog skyddsbehandlas mot rotröta 1 mars–30 november, undantag om dagsmedeltemperaturen varaktigt ligger under plus fem grader. Genom att stubbehandla granstubborna kan gallringar utföras året runt utan att risken för infektion av rotröta ökar.

Södra garanterar:

- Minst 95% oskadade träd
- Max 22 % stickvägsareal
- Max 10 cm genomsnittlig stubbhöjd
- Godkänd stubbehandling

Södras markskoningsgaranti

► Målsättning att minimera och förebygga körskador

KLASSNING

Basvägarnas och skogsmarkens bärighet besiktigas och klassas i bärighetsklasserna 1, 2 eller 3. Om skogsmarken och basvägarna erhåller bärighetsklass 1 besiktigas även skogsbilvägens bärighet. Klassning utförs av skogsinspektorn.

	Kännetecken	Exempel
Bärighetsklass 1	Bärighet året runt	Bärig stenbunden skogsmark och basväg. Går att avverka under tjällossningsperiod
Bärighetsklass 2	Mark som ej tillhör klass 1 eller 3, det vill säga merparten av skogsmark	Normal skogsmark
Bärighetsklass 3	Endast drivning på hårt tjälad mark, vid sommartorka eller med specialmaskiner	Torvmark, myrholmar, blöt mark, långt köravstånd på obärig mark

Bärighetsklass väg

Vid bedömning av skogsbilvägens bärighet ingår hela sträckan som virket transporteras fram till allmän väg. Skogsbilvägen ska ha bärighet året runt, undantaget tjällossningsperiod, för att kunna erhålla tillgänglighetspremie. Om skogsbilvägens standard avsevärt försämrats efter besiktningstillfället ska säljaren upplysa Södra om detta.

MARKSKONINGSGARANTI

Garanti basväg: Södra garanterar att basvägarna ej åsamkas större skador än 25 cm djup på en sammanhängande sträcka av 50 m. Kortare sträckor än 50 m kan ha spår djupare än 25 cm.

Garanti stickväg: Södra garanterar att stickvägarna ej åsamkas större skador än 20 cm djup på en sammanhängande sträcka av 20 m. Kortare sträckor än 20 m kan ha spår djupare än 20 cm.

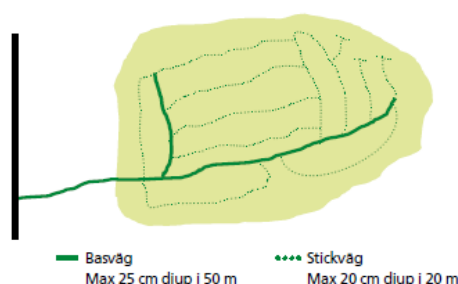
För både basväg och stickväg: Med sammanhängande längd avses en längd med endast kortare avbrott i körspåret, såsom större sten eller rötter. Längre avbrott än 2 m räknas som separata spår. Spår djup mäts utifrån marknivå utanför körspår. Södra ansvarar ej för gamla körskador eller körskador på åkermark.

Åtgärd: Vid behov kommer Södra att använda grenar och toppar för risning av basvägar och stickvägar samt i vissa fall virke. Användning av grenar, toppar och virke sker utan ersättning till säljaren. Uppstår skador större än garantin kommer Södra om möjligt reparera spår överstigande det garanterade djupet med material från platsen.

Om det enligt Södras bedömning inte är lämpligt att reparera spåren utgår ekonomisk ersättning för den skadade sträckan.

Klass 1	Eventuell risning och annan markskoning faktureras ej säljaren
Klass 2	En avgift debiteras alla inmätta sortiment för att täcka markskoningsgarantin. Risning och annan markskoning faktureras ej säljaren
Klass 3	Skogsägaren betalar den faktiska avverknings- och drivningskostnaden inklusive risning och annan markskoning

För samtliga klasser gäller att övriga nödvändiga åtgärder såsom till exempel byggnation över kraftiga diken eller fasta överfarter faktureras säljaren.



AVVERKNINGSTIDPUNKT

Södra har rätt att avverka kontrakterat område vid den tidpunkt då Södra finner det lämpligast för att klara markskoningsgarantin.

TILLGÄNGLIGHETSPREMIE

För de kontrakt där skogsinspektorn bedömer basvägarna till bärighetsklass 1 och skogsbilvägen har bärighet året runt undantaget tjällossningsperiod tillskrivs säljaren en tillgänglighetspremie. Om kontrakt tecknats med tillgänglighetspremie, ansvarar säljaren för eventuella skador och annat slitage på hela sträckan som virket har transporterats från avlägg till allmän väg.

Södra garanterar att basvägar inte får större skador än 25 cm djup på en sammanhängande sträcka av 50 m samt att stickvägar inte får större skador än 20 cm djup på en sammanhängande sträcka av 20 m.